



Vorwort

Angeregt durch das von Universitätsprofessor Hans E. Büschgen an der Universität zu Köln organisierte „Bank- und Börsenseminar“, das von hochrangigen Gastdozenten der Finanzwirtschaft geprägt wurde, hat es sich der Herausgeber dieses Bandes zum Ziel gesetzt, ein vergleichbares Vortrags- und Diskussionsforum an der Hochschule Niederrhein in Mönchengladbach zu etablieren. Ab Herbst 1998 wurde dieser Plan als Ausdruck der praxisorientierten Ausbildung an der Hochschule Niederrhein verwirklicht. Seit dem berichten Kompetenzträger, entsandt von Banken, Unternehmen und Verbänden über neueste Entwicklungen in der Finanzwirtschaft. Dabei wurden auch gezielt Themen ausgewählt, die abseits des „Mainstream“ finanzwirtschaftlicher Lehrinhalte angesiedelt sind. In den letzten 20 Jahren haben über 60 Gastreferenten finanzwirtschaftliche Themen erörtert und mit Bachelor-/Master-Studierenden sowie mit Gästen aus dem Umfeld der Hochschule diskutiert. Ohne das (unentgeltliche) Engagement unserer Gastdozenten wäre es nicht möglich gewesen das Forum Banking & Finance aufzubauen und über 2 Jahrzehnte fortzuführen, weshalb ihnen mein besonderer Dank gebührt. Eine Themen- und Autorenübersicht befindet sich im Anhang. Unverzichtbar für die Durchführung des Forums war und ist die Unterstützung der Mitarbeiter(innen) in der Verwaltung des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften, denen dieser Band gewidmet ist. Besonders hervorheben möchte ich meine studentischen und wissenschaftlichen Mitarbeiter(innen). Einige haben mich über mehrere Jahre begleitet und wertvolle Arbeit bei der Betreuung der Forumsveranstaltungen und der Veröffentlichung der Jubiläumsbände geleistet.

Mönchengladbach, im Januar 2019

Prof. Dr. Bernd R. Müller (Herausgeber)





Neue Finanzierungsformen im Rahmen der Digitalisierung

Daniel Bartsch

Die deutsche Wirtschaft unterliegt in den kommenden Jahren einem tiefgreifenden Wandel. Neben soziodemographischen Veränderungen und der weiter voranschreitenden Globalisierung stellt insbesondere die Digitalisierung die Unternehmen vor große Herausforderungen. Dies betrifft die gesamte Wertschöpfungskette, die Vertriebswege sowie Art und Umfang der Wettbewerber. Aus finanzwirtschaftlicher Sicht entstehen durch die Digitalisierung zum einen neue Finanzierungserfordernisse – Stichwort Industrie 4.0 – zum anderen aber auch neue Finanzierungsformen und -anbieter.

Im Folgenden sollen in Kapitel 1 zunächst die Gründe für neuen Finanzierungsbedarf aufgezeigt werden, bevor in Kapitel 2 dargestellt wird, wie digitale Plattformen aus dem FinTech-Bereich hier Lösungen generieren. In Kapitel 3 wird dies anhand des konkreten Beispiels des digitalen Mittelstandsfinanzierers creditshelpe verdeutlicht. Kapitel 4 zeigt dann mögliche Reaktionsmuster der etablierten Banken auf.

Finanzierungserfordernisse durch Investitionen der Unternehmen in Industrie 4.0

Die Unternehmen müssen sich diesen Herausforderungen stellen, wenn sie auch in den nächsten Jahren ihre erfolgreiche Position national und international verteidigen wollen. In diesem Zusammenhang fällt immer wieder das Schlagwort Industrie 4.0 als Synonym für Zukunftsfähigkeit. In der historischen Sukzession soll nach der Mechanisierung mit Wasser- und Dampfkraft (erste industrielle Revolution), der Massenfertigung mit Fließbändern (zweite industrielle Revolution), dem Einsatz von Elektronik und IT (dritte industrielle Revolution) eine vierte industrielle Revolution eingeleitet werden.

Gemeint ist damit die Notwendigkeit zur umfassenden Digitalisierung der industriellen Produktion, um sie für die Zukunft besser zu rüsten. Sie muss mittels intelligenter und digital vernetzter Systeme mit moderner Informations- und Kommuni-



kationstechnik verzahnt werden mit dem Ziel einer weitestgehend selbstorganisierten Produktion und Leistungserstellung.

Dabei soll die gesamte Wertschöpfungskette optimiert werden mit Ziel, dass Menschen, Maschinen, Anlagen, Logistik und Produkte direkt miteinander kommunizieren und kooperieren. Hieraus entsteht zunehmend Handlungsdruck für das produzierende Gewerbe und die Dienstleistungsunternehmen, um hier mithalten zu können.

Die meisten Unternehmenslenker messen dem Aufbau einer kompetitiven Digitalisierungskompetenz hohe Relevanz zu, aber nur wenige sind hier mit ihrer aktuellen Wertschöpfungskette ausreichend stark aufgestellt. Die Digitalisierung verlangt umfangreiche neue Hardware und Software und eine Optimierung der vertikalen und horizontalen Systemschnittstellen. Dies erleichtert zum Beispiel die Auswertung und Analyse von Kundendaten und bietet damit die Chance für individualisierte Angebote, was als Differenzierungsmerkmal erfolgsrelevant sein kann.

Ein weiterer Aspekt ist die Umsetzungsgeschwindigkeit von Innovationsprojekten. Unternehmensprozesse können und müssen durch kurze Planungs- und Umsetzungszyklen, schnelle Entscheidungswege und unmittelbare Anpassungsmöglichkeiten verbessert werden, um neue Produkte schnell marktfähig zu machen.

Der ganze Veränderungsprozess setzt in den nächsten Jahren umfangreiche Investitionen in den Unternehmen voraus, die finanziert werden müssen. Soweit sie nicht über ausreichend eigene Mittel verfügen, stellt die optimale und bedarfsgerechte Fremdfinanzierung für alle Unternehmen eine besonders große Herausforderung dar, von deren erfolgreicher Bewältigung auch der Erfolg in den nächsten Jahren abhängt.

Die klassischen Banken bieten die benötigten Geldmittel prinzipiell an. Allerdings tun sie sich entweder aus geschäftspolitischen oder aufsichtsrechtlichen Gründen wie zum Beispiel Basel III mit der Kreditvergabe an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und auch mit unbesicherten Darlehen schwer. Dagegen kümmern sie sich heute vorzugsweise um die Unternehmenskunden mit der besten Bonität. Dies sind häufig Konzerne und sehr große Mittelständler. Hier herrscht enormer Wettbewerb in der Kreditvergabe und die Finanzinstitute verleihen Geld oft zu Minizinsen.



Die kleineren und mittleren Unternehmen tun sich dagegen oftmals deutlich schwerer an Kreditmittel in gewünschter Höhe zu gelangen. Ab einer bestimmten Bonitätsgrenze geht ohne Sicherheiten nichts. Die Krux dabei: Meist haben die Mittelständler ihre Sicherheiten etwa via Generalzessionen bereits vollständig an die Hausbanken abgetreten. Diese wiederum finanzieren nicht den vollständigen Gegenwert der Betriebsmittel, sondern ziehen einen Sicherheitspuffer („haircut“) ab, um bei einem Zahlungsausfall in einer möglichen Verwertung ihre Chancen auf eine vollständige Rückzahlung zu erhöhen. Im Ergebnis führt dies dazu, dass etwa ein typisches Warenlager im Wert von einer Million Euro oft nur zu 500.000 Euro bis 600.000 Euro von den Banken finanziert wird. Die restliche Finanzierung muss also aus anderen Quellen kommen. Dies können Eigenmittel sein, die das Unternehmen über die Jahre aufgebaut hat oder Lieferantenkredite, indem Zahlungsziele maximal ausgenutzt werden. Auch ein Forderungsverkauf mittels Factoring kann sich anbieten, um die Liquidität zu generieren, die für den Warenankauf benötigt wird.

All diese Alternativen haben jedoch gemeinsam, dass sie in der Regel wirtschaftlich betrachtet nicht günstig sind. So kommt es, dass selbst etablierte Unternehmen mit über Generationen markterprobtem Geschäftsmodell gezwungen sind, in ihrem Finanzierungsmix auch auf sehr teure Bausteine zurückzugreifen (vgl. Abbildung 1).

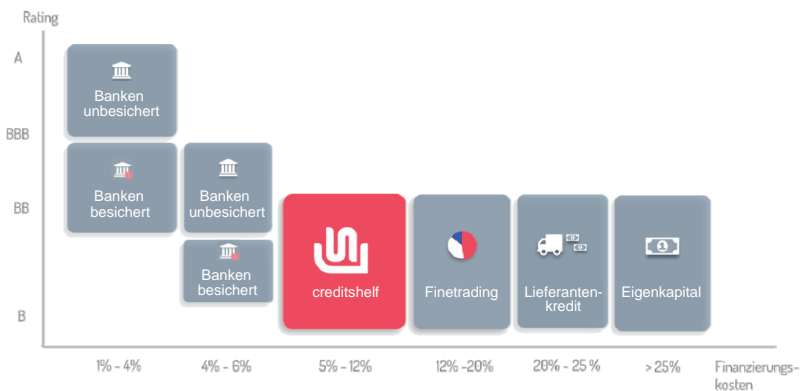


Abbildung 1: Finanzierung aus Kundenperspektive – Fintechs überbrücken die Lücke zwischen günstigen Bankkrediten und teuren Alternativen (creditshelf 2016)



Zwei Drittel der KMU halten künftig sogar noch schwierigere Kreditkonditionen durch steigende Zinsen für wahrscheinlich, 67 Prozent fürchten die Folgen einer verschärften Regulierung und 63 Prozent eine restriktivere Kreditvergabe seitens der Hausbanken. 60 Prozent von ihnen wünschen sich vor allem eine schnellere Kreditentscheidung, 47 Prozent die Möglichkeit, ihre Finanzierung breiter aufzustellen, und 45 Prozent den besseren Zugang zu unbesicherten Krediten. Das sind die Ergebnisse des „Finanzierungsmonitors 2017“, für den der Kreditmarktplatz Creditshelp einhundert Finanzentscheider aus mittelständischen Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen befragt hat.

Online-Kreditplattformen als neuer Spieler bei der Unternehmenskreditvergabe in Deutschland

In diese Lücke stoßen seit einigen Jahren erfolgreich Finanztechnologie- (kurz FinTech-) Unternehmen, insbesondere digitale Kreditplattformen. Die weltweit schnell wachsende FinTech-Industrie mit ihren neu konfigurierten Wertschöpfungsketten und einer Vielzahl an neuen Produkten, Dienstleistungen und Geschäftsmodellen bieten einen vereinfachten Zugang zu Finanzierungsquellen und Finanzdienstleistungen. Internetbasierte Kreditplattformen, wie creditshelp, Lendico oder iwoca, setzen auf das Standardgeschäft und sind dabei auf möglichst hohe Automatisierung und Prozesseffizienz getrimmt. Dies erlaubt ihnen bei entsprechenden Fallzahlen die Abwicklung von wesentlich kleineren Kredittickets (vgl. Abbildung 2).

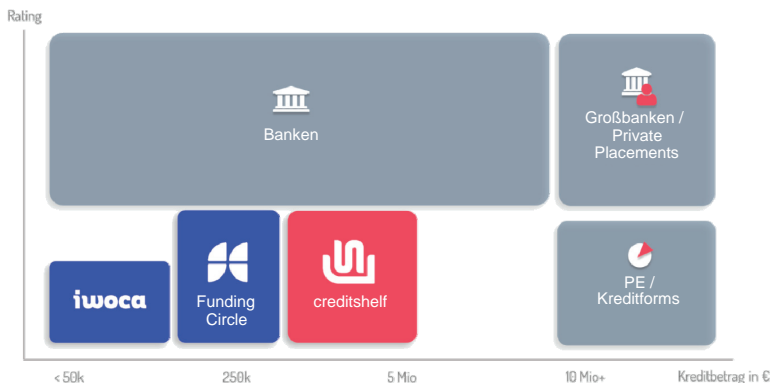


Abbildung 2: Finanzierungslandschaft – Fintechs besetzen Nischen im KMU-Kreditgeschäft (Quelle: creditshef 2016)

Diese oftmals jungen hocheffizienten Finanzdienstleister besetzen heute Marktnischen, welche

Banken oder alternative Spieler wie Debt-Fonds ihnen überlassen. Während die erst genannten sich wie oben ausgeführt in gewissen Größen- und Bonitätsklassen zunehmend zurückhalten, sind für letztere Einzelkredite unterhalb von 10 Millionen Euro i.d.R. nicht wirtschaftlich: die Kosten einer Due Diligence und das Verhandeln der oftmals komplexen Kreditverträge, welche zudem meist sehr individuelle Nebenabreden (covenants) enthalten, bedürfen einer kritischen Größe, um den damit verbundenen Aufwand zu decken.

Mittelständische Unternehmen können also von dem Produktangebot der neuen auf interessante Teile des Bankgeschäfts fokussierten Anbieter profitieren. Die meistens plattformbasierten Geschäftsmodelle der FinTechs bieten neben einem direkten Zugriff auf neue Finanzierungsquellen wie z.B. Crowdfunding, Crowdlending oder Factoring auch einen Überblick über vielleicht attraktivere Finanzierungsbedingungen als die der Hausbank an.

Dabei führt eine zunehmende Kosten- und Markttransparenz nicht nur zu einem höheren Kundennutzen, sondern können auch die Verhandlungsmacht von Banken hin zu KMUs verlagern, sofern die Bonität der Unternehmen gegeben ist. Dies führt auch zu einer weiteren Verstärkung des ohnehin schon hohen Margendruck



im Kreditgeschäft, da das spezifische Wissen der Banken über wertvolle Marktressourcen und -informationen nicht länger vor Wettbewerb von außen schützt.

Der technologische Fortschritt und eine zunehmende Digitalisierung der Geschäftsprozesse bei Finanzintermediären verändern insbesondere die Art und Weise, wie und durch wen Fremdkapital für unternehmerische Aktivitäten bereitgestellt wird. Dabei finden Finanztransaktionen zunehmend automatisiert auf anonymen Märkten statt, was es High-Tech Startups mit innovativen und digitalen Geschäftsmodellen ermöglicht, Finanzierungen transparenter, kostengünstiger und flexibler als klassische Finanzinstitutionen anzubieten.

Das gelingt, weil der Kunde systemisch in die Wertschöpfungskette der Kreditplattform integriert wird und damit sichergestellt werden kann, dass digitale Prozessketten in Echtzeit bearbeitet werden können. Denn damit kann erreicht werden, dass die Überwachung der Überprüfungsstermine, die medienbruchfreie, elektronische Übermittlung der aktuellen Bilanzen und Vermögensstati (und darauf aufbauend der Abruf der aktualisierten Finanzkennzahlen des Kunden) und die Interaktion mit dem Kundenbetreuer inklusive Kundenkommunikation optimal funktioniert.

Finales Ziel ist, die Integration des Risikomanagements in einen durchgängigen Prozess zu erreichen, der das Rating nach definierten Regeln aktualisiert und die Anreicherung des finanziellen Ratings um eine Bewertungsmethode zum Marktwert des Kunden ermöglicht, basierend auf einer Big-Data-Analyse von Internet und Social Media.

Die Kreditanfrage geschieht i.d.R. online über eine Eingabemaske im geschützten Bereich der jeweiligen Plattform. Für die Kreditanalyse werden üblicherweise die letzten Jahresabschlüsse, eine aktuelle BWA sowie Kontoauszüge der vergangenen Monate angefordert, die das Unternehmen direkt hochladen kann. Die Branche legt dabei sehr hohen Wert auf Datensicherheit.

Als Investoren für die Online-Unternehmenskredite fungieren je nach Plattformanbieter Privatkunden („crowdlending“) als auch professionelle und institutionelle Investoren, die diese Anlageklasse im aktuell anspruchsvollen Zinsumfeld längst als interessanten Baustein für ihre Asset Allocation entdeckt haben. In Deutschland unterliegt das Kredit- und Einlagengeschäft allerdings strengen regulatorischen



Regeln. Daher werden die Plattformkredite üblicherweise zunächst durch eine voll aufsichtsrechtlich lizenzierte Partnerbank vergeben, welche die resultierende Kreditforderung dann direkt an die Investoren weiterverkauft.

Die etablierten Online-Kreditplattformen bedienen mittlerweile unterschiedliche Finanzierungsanlässe, Volumina und Laufzeiten im deutschen Markt. Ein wesentliches Element ihres Leistungsversprechens ist Prozessgeschwindigkeit. Die meisten der Onlinekreditanbieter haben Prozesse, die es ihnen erlauben Kreditentscheidungen innerhalb sehr kurzer Zeit zu treffen. Die kreditsuchenden Unternehmen erhalten dadurch sehr schnell Planungssicherheit in Bezug auf ihre Finanzierung und können sich um das operative Geschäft kümmern.

Mehr und mehr Unternehmen in Deutschland – insbesondere Mittelständler – kennen bereits alternative Finanzierungsmöglichkeiten über Online-Kreditmarktplätze als Variante beispielsweise für Betriebsmittelkredite. Oft weisen deren Hausbanken sie sogar darauf hin. Der „Finanzierungsmonitor 2017“ zeigt, dass sogar schon zwei Drittel der befragten Unternehmen mittlerer Größenordnung schon über die Möglichkeit von Online-Betriebsmittelkrediten als Kreditvariante informiert sind, wenn es um den Finanzierungsmix geht. 28 Prozent der Mittelständler haben davon über ihre Hausbank erfahren, 19 Prozent über ein anderes Kreditinstitut.

Beinahe jedes zweite Unternehmen hat die Angebote der FinTechs, die mit solchen Kreditplattformen im Finanzmarkt agieren, aktiv bei der eigenen oder einer anderen Bank angesprochen. Die „Empfehlungen durch die Hausbanken und Hinweise der Steuerberater werden künftig dazu beitragen, die Akzeptanz der Internet-Kreditplattformen im deutschen Mittelstand noch zu steigern“, glaubt Professor Dirk Schiereck von der Technischen Universität Darmstadt und wissenschaftlicher Begleiter des Finanzmonitors.

Gerade als Finanzierungsmöglichkeit im Zusammenhang mit Industrie 4.0 sind Online-Kreditplattformen sind für die Befragten aus der obengenannten Studie aus mehreren Gründen interessant, so schätzen bei den digitalen Kreditvarianten

- 60 Prozent vor allem die schnellere Kreditentscheidung
- 47 Prozent die Möglichkeit, ihre Finanzierung breiter aufzustellen, und
- 45 Prozent den Zugang zu unbesicherten Krediten



Etablierte Geldinstitute, die Unternehmenskredite selbst wegen fehlender Sicherheiten eines Kreditnehmers ablehnen würden, kooperieren auch im Firmenkundenkreditgeschäft teilweise bereits mit FinTechs. Damit können sie ein attraktives Gesamtpaket erstellen, das in der Summe die notwendigen Investitionen in Industrie 4.0 abdecken kann. Man kann also sagen, dass FinTech-Unternehmen und insbesondere Kreditplattformen einen sinnvollen Mehrwert für die gesamte Wirtschaft leisten, indem sie neue intelligente und flexible Produkte anbieten.

Im Gegensatz zu den USA, China und auch Großbritannien ist das Marktvolumen für Online Direct Lending in Europa aktuell noch überschaubar, wächst aber bereits rasant. Das Analysehaus Liberum geht davon aus, dass bis zum Jahr 2025 knapp 10 Prozent des gesamten Kreditaufkommens an KMU über Online-Plattformen finanziert werden wird. Dies entspricht einer Verfünzigfachung des Volumens in den kommenden 8 Jahren auf dann 90 Milliarden Euro jährliches Neugeschäft.

Das Beispiel creditshelf

Wie das Beispiel creditshelf AG zeigt, stoßen Online-Kreditplattformen auf überaus rege Nachfrage. creditshelf ist einer der ersten Anbieter im Bereich der digitalen Mittelstandsfinanzie-

rung in Deutschland, der über seine Online-Plattform www.creditshelf.com Kredite ermöglicht.

Als Mittelstandsfinanzierer hat creditshelf seine Plattform entwickelt, um den Finanzierungsbedarf von deutschen KMU-Kreditnehmern durch Kredite von an dieser Anlageklasse interessierten Investoren zu bedienen. In diesem Prozess bietet creditshelf an, unbesicherte Kredite zu vermitteln, und ermöglicht kleinen und mittelständischen Unternehmen so den Zugang zu hochattraktiven Finanzierungsalternativen.

Gleichzeitig bietet das Unternehmen professionellen Investoren auf der Suche nach attraktiven Anlagemöglichkeiten Zugang zur KMU-Finanzierung und damit zu einer bisher für sie nicht verfügbaren Assetklasse. creditshelf übernimmt die Auswahl geeigneter Kreditprojekte, die Analyse der Kreditwürdigkeit potenzieller Kreditnehmer und die Bereitstellung eines Kredit Scorings sowie einer indikativen